



## קבוצת בזק

### שיחת משקיעים - תוצאות כספיות 2024 - Q2

טובי פישביין: שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של קבוצת בזק לרבעון השני של שנת 2024. אני טובי פישביין ה-CFO של הקבוצה. אנחנו נמצאים פה עם תומר ראב"ד, יו"ר הקבוצה. ניר דוד, מנכ"ל בזק. ואילן סיגל, מנכ"ל פלאפון ו-yes. במהלך השיחה נעבור על מצגת התוצאות שפרסמנו הבוקר. אני רוצה להסב את תשומת ליבכם לשקף מספר 2 - שקף הגבלת האחריות, שהכתוב בו רלוונטי לכל אמירה שתיאמר גם בשיחה זו. כמו כן, לידיעתכם, שיחה זו מוקלטת. לאחר הצגת הדברים נעבור לשלב שאלות והתשובות. על מנת לשאול שאלה יש להרים את ידכם באופן וירטואלי בזום. כעת אעביר את רשות הדיבור לתומר. נעבור יחד על התוצאות העסקיות והפיננסיות ולאחר מכן נפתח את הדיון לשאלות ותשובות. תומר.

תומר ראב"ד: תודה טובי. נעבור לשקף 3. תודה לכולם, אחר הצהריים טובים או בוקר טוב למצטרפים מרחוק. אנחנו בתקופה לא פשוטה במדינה. עם זאת, נתמקד ברבעון. ממשיכים להראות יציבות ואיתנות פיננסית בכל תוצאות הקבוצה. ובמיוחד בהכנסות הליבה עליהן אני אשים דגש. מנועי הצמיחה האסטרטגיים שלנו עובדים מצוין. צמחנו במנויי הסיבים ב-64% ברבעון הזה. 6% ב-ARPU ו-28% בדור ה-5. עם זאת, היו השפעות שליליות. בעיקר בהשוואה מול הרבעון המקביל - רבעון 2, 2023. ההשפעה העיקרית היא בגלל רפורמת הטלפוניה. יש ירידה בהכנסות מול הרבעון המקביל. הפעימה האחרונה של הרפורמה נכנסה לתוקף ברבעון ה-3, 2023. כך כשאתה משווה רבעון מול רבעון זה לא בדיוק תפוחים לתפוחים. בנוסף לזה היו השפעות פחות מהותיות גם מהמלחמה. אנחנו ממשיכים לא לגבות בצורה וולנטרית באזורים המפונים בצפון ובדרום. גם בבזק, גם ב-yes. ויש השפעה גם לא מהותית בנושא הרומינג כפי שאתם מכירים. פריסת הסיבים מתקדמת מצוין. אפילו בקצב יותר מהיר מהתחזיות שלנו. אנחנו כמעט ב-2.4 מיליון

משקי בית. עם כ-30% take-up על הרשת. זה משמעותי וחשוב. וחלק מאוד חשוב מהאסטרטגיה שלנו. החלטנו על דיבידנד בהתאם למדיניות של 407 מיליון שקל. ממשיכים עם ה-70% payout ונמשיך לבחון את זה בהמשך. ירדנו משמעותית בנושא החוב. והמשכנו לראות התפתחויות משמעותיות בתחום הרגולציה. משרד התקשורת היה פעיל בחצי שנה האחרונה והכריז על מספר שינויים. וראינו התקדמות גם בנושא הנחשת, גם בנושא השוק הסיטונאי, הקרן האוניברסלית וגם הכנסת ביטול ההפרדה המבנית לתוכנית העבודה.

נעבור לשקף 4. קצת מספרים. הכנסות ליבה של 1.9 מיליארד שקל. ירידה קלה ברבעון. יציבות וצמיחה קלה בהכנסות הליבה בחציון. ה-EBITDA מתואם של 910 מיליון שקל. וכמו שאמרתי, תזרים חופשי בריא, שאמנם ירד בהשוואה הרבעונית, עלה במעל 10% בהשוואה החציונית. הירידה בתזרים נובעת בעיקר מפערי עיתוי ברבעון. החציון ממשיך להיות מאוד בריא, ולא פחות חשוב, הירידה בחוב נטו. כפי שצינתי. נעבור לשקף הבא. קצת תוצאות. ה-ARPU באינטרנט ב-129 שקל. ממשיך להתכתב עם האסטרטגיה בדרך ל-140 בטווח הבינוני. המעבר לסיבים ממשיך לתרום משמעותית ל-ARPU. ואנחנו רואים את זה בבזק קווי ורואים את זה גם ב-yes, שמנוע הסיבים והטריפלים שם עובד מצוין. ה-ARPU בסלולר אמנם ירד בצורה השוואתית, אבל ממשיך לעלות בשקל מול הרבעון הקודם. וממשיכים לראות שוק סלולר רציונלי, יציב. למרות ההשפעה של הרומינג. אנחנו רואים עלייה משמעותית במנויי הסלולר. וגם הדור ה-5 ממשיך לתפקד מצוין עם מעל ל-50% לקוחות בדור ה-5 בפלאפון. כמו כן, אני אעבור לשקף הבא וקצת לסכם את המפה האסטרטגית שלנו שכולכם מכירים. מה שמביא אותנו באופן די מהיר לעמוד גם בתחזיות טווח בינוני שלנו. הגידול המשמעותי ב-ARPU, אנחנו כבר מעל 80% לקוחות IP ב-yes, בדרך להשלמת המיגרציה מהלוויין לאינטרנט. ונרד מהלוויין עוד כ-18 חודש, דבר מאוד משמעותי. על פלאפון דיברנו. ממשיך בדיוק בהתאם לציפיות. במנוע

הסיבים וה-take-up של ה-30% בדרך ל-40% ובדרך להשלמת הפריסה שתחסוך לנו CapEx משמעותי כבר במהלך שנה הבאה. נעבור לשקף הבא. טובי, בבקשה.

טובי פישביין: תודה תומר. נסתכל על עיקרי תוצאות הקבוצה. אז כאמור, ראינו ירידה קטנה בהכנסות הליבה. כ-0.9%. בעיקר כתוצאה מעיתוי של פרויקטי תשתית בבזק קווי והשפעה של המלחמה על הכנסות מנדידה. אני רוצה להגיד שבנטרול שני הגורמים הללו, שהם בגדול אקסוגניים, כי מלחמה זה גורם אקסוגני שמשפיע על הנדידה וזה משפיע על כולם. ופרויקטי התשתית אמנם בזק עושה אותם יפה מאוד, עם מרווח מסוים, ואנחנו לא שולטים בעיתוי שלהם. זה בעיקר כל מיני מוסדות מדינה וגורמי מדינה ואין שאלה שצפויה פה התרחבות בעבודות האלה בשנים הקרובות ואנחנו גם נדע ליהנות מזה. אם אני מנטרל אותם, היינו רואים פה דווקא גידול בהכנסות הליבה וזה מה שחשוב. גם במחצית כשאנחנו מסתכלים, רואים כן פה גידול של הכנסות ליבה. גידול כנראה בנטרול אותם גורמים שציינתי קודם היה עוד יותר משמעותי. אבל כתוצאה מהשפעות שדיברנו עליהן, אז ראינו גם ירידה ב-EBITDA המתואם וגם ברווח הנקי מתואם. מציין לחיוב גם את התזרים החופשי שעלה בכמעט 11% במחצית. זה נותן תמונה קצת יותר שלמה כי ברבעון הספציפי ראינו קצת ירידה. וזאת לאחר רבעון 1 שהיה אחד הגבוהים בכל הזמנים מבחינה תזרימית. אז כשאתם מסתכלים על המחצית ורואים גידול של 11%, זה בהחלט מתכתב עם הביצועים התזרימיים המאוד חזקים של הקבוצה. וכן אני אומר שלמרות שאנחנו לא נותנים תחזית ברמה שנתית לפרמטר הזה בגלל שהשנה אנחנו צפויים כן לגדול בהשקעות. מן הסתם התזרים במחצית השנייה צפוי להיות קצת יותר נמוך. אבל עדיין בשנה האחרונה אנחנו בתזרים מזומנים חופשי של 1.4 מיליארד שקל. זה גם משמעותי. ב-KPI'S העיקריים התפעוליים, אציין את המשך הגידול ב-ARPU אינטרנט retail של בזק קווי. ניר גם ירחיב על זה עוד מעט וגם תומר התייחס לזה. וגם בפלאפון את הגידול כבר שני רבעונים ברציפות ב-ARPU

וכשאנחנו מסתכלים על החלק הארי של ה-ARPU, שזה התוכניות נטו, אמנם אנחנו לא מדווחים על המספרים, אנחנו רואים פה דווקא המשך גידול לאורך מספר רב יותר של רבעונים. וזה עבודה מאוד ממוקדת שעושים בפלאפון עם מעבר של לקוחות לדור 5. אני חושב שהיא עושה את זה בצורה מאוד מוצלחת. בחוב תומר דיבר אז אני לא אתעכב כאן. אבל אנחנו מאוד מרוצים מזה שלא רק החוב ממשיך לרדת, גם חברות הדירוג ערות לחוסן הפיננסי של הקבוצה. וקיבלנו העלאות דירוג בתוך קבוצת ה-AA בשתי הסוכנויות ואנחנו מאוד מרוצים מכך. אני מעביר את רשות הדיבור לניר. בבקשה.

ניר דוד :

תודה טובי. צהריים טובים לכולם. אז רבעון 2 התאפיין בהמשך פריסה מאוד משמעותית של רשת הסיבים שלנו. עלינו מעל 2.3 מיליון משקי בית שאנחנו פרוסים אליהם. וחשוב מזה, אנחנו חיברנו כבר מעל 716 אלף לקוחות לרשת שלנו, עם שיעור take-up של מעל 30%. אנחנו ממשיכים באנרגיה הזו ונמשיך לדחוף את הסיבים שלנו. 35 אלף לקוחות ברבעון הזה בקמעונאי. באופן יחסי הרבעון היה בו הרבה ימי חג, אז ממוצע ליום עבודה אנחנו שומרים על הקצב הגבוה שלנו. והשקנו את המיזם של החשמל שלנו. שמהרגע שהשקנו ועלינו עם הקמפיינים, אנחנו פוגשים ביקושים משמעותיים של לקוחות גם במיזם החשמל. ה-ARPU שלנו בצמיחה יפה. אם אנחנו משווים אותו בשנה שעברה באותה תקופה, 5.7% גידול ב-ARPU שמגיע ל-129 שקלים. שזה 2 שקלים יותר מהרבעון הקודם. סך הכל אנחנו רצים מאוד בעולם של הסיבים ומה שמסביב להם. כשאנחנו מסתכלים על עיקרי תוצאות הרבעון שלנו, אז אנחנו רואים את ההשפעה על ההכנסות שלנו מההפחתה בשירותי הטלפוניה. מרפורמת הטלפוניה של משרד התקשורת. בלעדי הרפורמה הזו היינו עם מעל 30 מיליון שקל. מהרבעון הבא אנחנו כבר לא נראה את ההשוואה הזו מול הרבעונים ונוכל באמת להשוות רבעון לרבעון בצורה אובייקטיבית. נעבור לשקף הבא. בשקף הבא אנחנו רואים ברמה חציונית גם גידול בהכנסות, בהכנסות הליבה שלנו ביחס

לרבעון המקביל. הכנסות הליבה שלנו מושפעות מעלייה ב-ARPU ואנחנו רואים שהאינטרנט שלנו, הכנסות מהאינטרנט גדלו. כך גם הכנסות בתקשוב שלנו גם עלו. בשקף הבא אנחנו רואים את הגידול ב-take-up שלנו. שזה נתון באמת יוצא דופן. הרי אנחנו מגדילים את כמות משקי הבית שאנחנו פורסים עליהם וכדי לעלות ב-take-up אנחנו גם צריכים לחבר הרבה מאוד לקוחות לתשתית. ואנחנו רואים בסך הכל צמיחה יפה. וגם ב-ARPU כמו שצינתי קודם, גידול של 5.7% ל-129 שקלים. בסך הכל נתון שהוא נתון מרשים. כשאנחנו מסתכלים על עולם הסיבים, אז ברבעון האחרון חיברנו 35 אלף ברשת הקמעונאית ועוד 24 אלף ברשת הסיטונאית. ביחד 59 אלף. הזכרתי קודם, ברבעון השני היו פחות ימי עבודה ולכן אנחנו רואים פחות מחוברים. אבל בסך הכל במוצע ליום חול אנחנו שומרים על קצב שהוא קצב מאוד מהיר. פריסת הסיבים שלנו בסך הכל עברה את ה-2.3 מיליון משקי בית. והמטרה שלנו בשנה הבאה, ברבעון 3 של שנה הבאה, לסיים את הפריסה בכל הארץ. ב-90% שבזק יכולה לפרוס בהם. שירותי הדאטה שלנו ממשיכים לעלות. עם צמיחה קבועה גם בהשוואה לרבעון המקביל עם צמיחה של 1.4%. הנתון הזה הוא נתון שכבר מקוזז בתוכו את הירידה כתוצאה מגלישה ב-ISP, המעבר ל-ISP. בגלל שאנחנו מספקים אינטרנט אחוד ב-80% מהקווים שלנו. והנתון הזה משקף אותם. ריאלית הנתון הוא אפילו יותר גבוה. טלפוניה הזכרתי קודם. הכניסה של הרפורמה בתעריפי הטלפוניה השפיעה עלינו בצורה משמעותית. אבל מהרבעון הבא זה כבר מתקזז. יש לנו הפחתה משמעותית בהוצאות כתוצאה מהפחתה בהוצאות הקבלנים שלנו, קבלני המשנה שלנו. יותר עבודה שאנחנו עושים בעצמנו ופחות מוציאים החוצה. סך הכל השכר שלנו יציב גם ברבעון הזה. נעביר את רשות הדיבור לאילן. בבקשה.

אילן סגל: אהלן, שלום לכולם. מה שלומכם? פלאפון רושמת תוצאות מצוינות הרבעון וצמיחה על אף השפעות המלחמה. עלייה בהכנסות באופן כללי. ועלייה בהכנסות מצידוד קצה. עלייה ב-EBITDA המתואם וגם צמיחה בנתונים

התפעוליים. צומחים ב-15 אלף מנויים הרבעון, מנויי הפוסטפייד ו-60 אלף לקוחות עברו לחבילות הדור ה-5. בסך הכל התוצאות נראות טוב הרבעון הזה. נמשיך. כאן רואים את ההכנסות משירותים שצמחו לעומת הרבעון הראשון. בסך הכל יש יציבות בהכנסות גם אל מול המקביל בהכנסות משירותים. אם מוסיפים לזה את ההכנסות מצידוד קצה, אז כמו שאמרתי יש עלייה בהכנסות. אתם רואים פה את מצבת המנויים, חבילות דור 5, שאנחנו כבר עם 1,175,000, שזה 52% ממצבת מנויי הפוסטפייד, כמעט 1.2 מיליון. הם כבר עם ARPU יותר גבוה בחבילות הדור ה-5. מבחינת התוצאות, העלייה בהכנסות כתוצאה מגידול בהכנסות מצידוד קצה ויציבות בהכנסות משירותים למרות השפעות המלחמה על שירותי הנדידה וגם על שירותי הפריפייד שהם גם כן מושפעים כתוצאה מזה שאין תיירות נכנסת ועובדים זרים. עלייה ב-EBITDA כתוצאה מגידול בהכנסות. הירידה ברווח הנקי שרואים כאן היא בעיקר מיוחסת לקיטון בהכנסות מימון שהיו לנו בשנה קודמת מבזק. ויש שיפור גם בתזרים. כתוצאה מכך ששילמנו אגרות תדרים שנה שעברה על כל 2023 ברבעון המקביל לעומת התשלום הרבעוני של 2024. מבחינת ה-trend של חציון, החציון הראשון די דומה ל-trend של הרבעון השני. אז אפשר להמשיך. מבחינת הנתונים התפעוליים אנחנו ממשיכים לצמוח במנויי הפוסטפייד שלנו. אנחנו צומחים ברציפות מ-2017. צמחנו ב-15 אלף מנויים וגם מנויי הדור ה-5 כמו שאמרתי ממשיכים לצמוח. יש ירידה במנויי הפריפייד כתוצאה מהשפעות המלחמה. כמו שנאמר גם קודם, ה-ARPU ממשיך לצמוח רבעון 2 ברציפות ל-44 שקלים וזאת למרות השפעות המלחמה על הרומינג. די דומה לרבעון המקביל, שוב, בלי הרומינג. מבחינת yes, אז סך הכל מהרבעון ה-4 של 2023 או חציון ה-1 של 2024 יש יציבות בהכנסות. וברבעון הזה הן הושפעו בעיקר מהגברת התחרות. לקוחות שלנו עוברים, חלק מהם עוברים מחבילות פרימיום לחבילות discount. וגם אי חיוב לקוחות בעקבות המלחמה בדרום ובצפון. בצפון הרבה מאוד מבתי המלון, הצימרים וכו', הם לקוחות yes ואנחנו הקפאנו להם את התשלום.

אנחנו ממשיכים להשקיע מאמצים מאוד גדולים במעבר לקוחות מהלוויין ל-IP. כבר 80% מלקוחות החברה עברו ואנחנו נמשיך את ההשקעות האלה ואת ההוצאות על מנת לדחוף את הלקוחות כמה שיותר מהר מהלוויין ל-IP. כמו שאתם רואים פה, יש לנו 60 אלף לקוחות עם סיבים. yes הופכת להיות שחקן טריפל משמעותי. ולמרות התחרות וההשפעות שציינתי קודם, ה-ARPU יחסית יציב, אפילו עלה בשקל לעומת הרבעון הקודם ל-174 שקלים. וההשפעות שציינתי אל מול הרבעון המקביל מראה ירידה של 11 שקלים. דבר נוסף, לפני כחודש נחתם הסכם שיתוף פעולה עם פרטנר על הפצת שידורי סטינג פלוס. כמובן זה כפוף לאישורים שונים וברגע שיהיה אישור נרחיב יותר. אז כאן רואים את התוצאות לרבעון. ההכנסות הושפעו מהגברת התחרות ואי החיוב כפי שציינתי אבל הירידה קוזה חלקית כתוצאה מעלייה בהכנסות מהחבילות המשולבות של טלוויזיה ואינטרנט. גם כן ה-EBITDA המתואם והרווח הנקי המתואם ירדו כתוצאה מהירידה בהכנסות. הטרנדים דומים כמו שאמרתי קודם בחציון הראשון. וגם כן השפעות על הכנסות דומות להשפעות על הרבעון בחציון הזה. מבחינת הנתונים התפעוליים, סך הכל שומרים על יציבות בכמות המנויים, יש ירידה של 4,000 מנויים. בסך הכל זה סוג של יציבות בכמות המנויים של הטלוויזיה. מצבת מנויי ה-IP צמחה בצורה משמעותית של 18.4% ל-431 ועכשיו כבר 440 אלף. וגם מצבת מנויי הסיבים צמחה בצורה משמעותית, שימו לב, ב-162%. כמו שאמרתי, yes הופכת להיות חברת טריפל. ויציבות ב-ARPU ב-3 רבעונים האחרונים. וזה, היציבות היא טובה.

טובי פישביין: תודה אילן. בבזק בינלאומי אנחנו רואים את המשך הטרנספורמציה מפעילות גדולה בעולם הלקוחות הפרטיים לפעילות ממוקדת וצומחת בתחום ה-ICT בדגש על עולמות שבהם חברות IT צומחות מהר מאוד. כגון גם עולמות ענן ציבורי, סייבר, וגם בפעילות אינטגרציה וחוות שרתים. ההכנסות ברבעון וגם במחצית הושפעו מן הסתם מהירידה בהכנסות ISP בעיקר כתוצאה מהרפורמה של משרד התקשורת על האינטרנט האחוד ואלה

קוֹזֶזוּ עַל יַדֵי צְמִיחָה בַּפְעִילוֹת הָעֵסְקִית, בְּעִיקָר בְּשִׁירוֹתֵי עֵנָן וְחוֹתֵי שְׂרֵתִים. אֲנִי מְצִיִן בְּמִיּוֹחַד אֶת הַחֲסִכּוֹן בְּהוֹצָאוֹת שְׁנִיכָר בְּבִזָּק בִּינְלָאוּמִי לְאוֹרֶךְ הַדֶּרֶךְ, לְאוֹרֶךְ הַרְבַּעוֹנִים הָאֲחֵרוֹנִים. הוּא יְבוֹא לִידֵי בִיטוּי גַם בְּהַמְשָׁךְ. וְשִׁפּוֹר בְּרוּחַ ל-19, כְּמַעַט 20 מִלִּיּוֹן שְׁקֵל בְּרַבְעוֹן כְּתוּצָאָה מִיִּרִידָה בַּפַּחַת. זֶה מֵה רֹאִים פֶּה בְּגֵרָפִים הַשּׁוֹנִים. הַתְּזָרִים הִיָּה שְׁלִילִי, 10 מִלִּיּוֹן שְׁקֵלִים, כְּתוּצָאָה מִפְעָרֵי עֵיתוּי. וְתִשְׁלֹמִים בְּגִין פְּרִיֶשָׁה מֵרַצוֹן. הַטְּרַנְדִים הֵם מְאוּד דּוּמִים גַם בְּמַחְצִית. אִזְ נִסְכָּם אֶת הַתְּמוּנָה שֶׁל הַקְּבוּצָה בְּרַבְעוֹן הַזֶּה. אוֹלֵי הַדָּבָר הַכִּי חָשׁוּב - מְנוּעֵי הַצְּמִיחָה הָאֲסֵטְרָטֵגִיִּים עוֹבְדִים מְצוּיִן וְאֲנַחְנוּ רֹאִים אֶת זֶה בְּסִיבִים בְּבִזָּק ב-ARPU אֵינְטֵרְנֵט קְמַעוֹנָאִי וְגַם בְּמַעֲבֵר לְדוֹר 5 בְּפִלָּאפּוֹן. רֹאִינוּ אֶת הִירִידָה ב-EBITDA, בְּעִיקָר כְּתוּצָאָה מִיִּרִידָה בְּהַכְּנָסוֹת, שֶׁבְּרַבְעוֹן פָּגְשׁנוּ אֶת הַפַּעַם הָאֲחֵרוֹנָה שֶׁאֲנַחְנוּ רֹאִים יִרִידָה חֲדָה בְּהַכְּנָסוֹת בְּטֵלְפוֹנִיָּה כְּתוּצָאָה מֵהוֹרְדָת תַּעֲרִיפִים עַל יַדֵי מִשְׂרָד הַתְּקִשׁוֹרָת. מִכָּאֵן קִדְמָה אֲנַחְנוּ צְפוּיִים כְּבָר לְרֹאוֹת הַשּׁוּאוֹת שֶׁל תְּפֻחִים לְתַפּוּחִים וְלִהְעֵרְכָתְנוּ נַחְזוֹר לְקַצֵּב הַדְּעִיכָה הַרְגִיל שֶׁל הַטֵּלְפוֹנִיָּה. אוֹלֵי הַזְּדַמְנוֹת טוֹבָה לְצִיִן שֶׁהַכְּנָסוֹת טֵלְפוֹנִיָּה ב-12 חֳדָשִׁים הָאֲחֵרוֹנִים מֵהוֹוֹת פַּחוֹת מ-7% מֵהַכְּנָסוֹת הַקְּבוּצָה. זֶה מְדַבֵּר עַל אֵיכוֹת הַהַכְּנָסוֹת שֶׁל הַקְּבוּצָה וְגַם הַסְּתַכְלוֹת שֶׁל נִיהוּל סִיכוּנִים שֶׁהַתְּחוּם הַזֶּה, שֶׁאֲמַנֵּם הוּא מְאוּד רוּחִי, הוּא כְּבָר מֵהוּוֶה בְּאֵמֶת חֶלֶק הַרְבֵּה פַּחוֹת מִשְׁמַעוֹתֵי בְּקְבוּצָה וְאֲנַחְנוּ צוֹמְחִים בְּאִזְזוּרִים אַחֲרֵים. כְּמוֹבֵן לְצִיִן לְחִיּוֹב אֶת הַדִּיבִידָנְד. עַל אֵף הַתְּקוּפָה הַמֵּאֲתָגֵרֶת שְׁכוּלְנוּ עוֹבְרִים. הִיכוּלֵת הַפִּינְנָסִית וְהַתְּזָרִימִית שֶׁל הַקְּבוּצָה אֵיתָנָה. וְזֶה מֵאֲפָשֵׁר לָנוּ לְהַמְשִׁיךְ לְקִיִּים אֶת הַמְּדִינִיּוֹת שֶׁל 70% מֵהַרוּחַ הַנִּקֵּי בְּמַחְצִית. וְגַם יֵשׁ לוֹמֵר שֶׁהַתְּשׁוּאָה הַיּוֹם לֹא נְמוּכָה בְּכֻלָּל, כ-7% תְּשׁוּאוֹת דִּיבִידָנְד. כְּמוֹבֵן הַשְּׁקֵת הַפְּעִילוֹת שֶׁל הַחֲשַׁמֵּל, עִם ramp up אֲפִילוֹ יוֹתֵר מֵהִיר מִשְׁצִיפִינוּ לוֹ. וְהַתְּפַתְחוּיּוֹת רִגוּלְטוֹרִיּוֹת מְעַנִּינּוֹת וּמִשְׁמַעוֹתִיּוֹת שֶׁדִּיבְרָנוּ עֲלֵיהֶן וְתוֹכְלוּ גַם לְשֹׂאֵל וְנוֹכַל לְהַרְחִיב עֲלֵיהֶן בְּהַמְשָׁךְ. וְכְמוֹבֵן הַמְשָׁךְ מִיְקוּד הָעֵבוּדָה בְּעוֹלְמוֹת ה-ESG. כַּעַת נַעֲבוֹר לְשֵׁלֵב שְׂאֵלוֹת וְהַתְּשׁוּבוֹת. מִי שְׂרוּצָה לְשֹׂאֵל שְׂאֵלָה, אֲנִי הָרִימוּ יָדְכֶם בְּאוֹפֵן וִירְטוּאֲלִי. מִי שֶׁאֵי אֲקֵרָא בְּשֵׁמוֹ, אֲנִי עֹשֶׂה unmute וְשֹׂאֵלוֹ אֶת הַשְּׂאֵלָה. לְטוֹבַת כָּל



המשתתפים, אנא הציגו את עצמכם ואת שם החברה אותה אתם מייצגים.  
שאלה ראשונה מאילנית שרף. היי.

אילנית שרף: היי. שלום לכולם. יש לי כמה שאלות. אני אשתדל להתמקד בחשובות. השאלה הראשונה זה בקשר לתשתית האינטרנט. השאלה שלי היא האם אתם חושבים מבחינה אסטרטגית שהפער שאתם קובעים במחיר לצרכן בסופו של דבר לא יעלה לכם בנתח שוק באופן כזה שיוביל לירידה בהכנסות וברווחיות של החברה בטווח היותר רחוק? אני שואלת את זה מהסיבה המאוד פשוטה שלמשל בסלולר, מה שאנחנו מכירים כבר לאורך שנים, בסופו של דבר הצרכן הבין שהתשתית היא תשתית ולא באמת יש סיבה לשלם יותר אצל חברה כזו או אחרת. זה נכון שעד כה בזק באמת הצליחה לגבות פרמיה בגלל השירות העודף שהיא נתנה ללקוחות וכו', אבל עדיין, אנחנו נמצאים בתקופה שהכלכלה היא לא הכי יציבה, הצרכנים מרגישים את זה בכיס שלהם. יש אינפלציה. והשאלה אם זה לא משהו שצריך לקחת אותו בחשבון. זו שאלה מספר אחת. השאלה השנייה שלי זה לגבי המלחמה. האם יכולה להיות איזושהי השפעה ברבעונים הקרובים בצד של ה-CapEx כתוצאה מפגיעה בתשתיות באופן שהוא יהיה כזה שהוא יהיה קצת יותר נגיד מהותי או משהו שנרגיש אותו יותר? יכול להיות גם ה-OpEx, אני לא יודעת, בעקבות המלחמה? ובנוסף, אני יודעת שאתם לא גובים מישובים מפונים, האם זה משהו שאמור ללוות אתכם עד שהצרכנים יחזרו לביתם? שאלה נוספת לגבי פלאפון. בפלאפון יש באמת כבר כמות מאוד יפה של מנויים שעברו לדור 5. ה-ARPU עלה ביחס לרבעון הקודם בשקל. אני תוהה עוד כמה מקום יש למעבר של מנויים לדור 5 וכמה השפעות אנחנו נראה ב-ARPU. יש לי עוד שאלות, אבל נראה לי שנסתפק בזה כרגע.

ניר דוד: טוב. אהלן. אני אתייחס לנושא של המחיר, פער המחיר. אמרת שתשתית היא תשתית. בזק קודם כל היא פחות שחקן של מחיר, היא יותר שחקן של איכות ותועלת מול הצרכנים. והתשתית היא לא תשתית. התשתית של בזק, גם אם אחרים עושים בה שימוש. בסוף היא מגיעה לנתב שהוא נתב מאוד

איכותי ויקר בקצה. מגיע הטכנאי שהוא טכנאי מיומן ומוכשר, הלקוח מקבל שירות ממוקדים ומנציגים שהם ברמה הכי גבוהה שקיימת. ה-SLA שלנו בטיפול בתקלה מול הלקוחות הוא SLA מאוד גבוה ובשירות יש בו פער משמעותי. זאת אומרת שהדלתא שאת מדברת עליה היא דלתא שבסוף היא באה לידי ביטוי בשירות המצוין של בזק. וזו נקודה שהיא נקודה קריטית. דבר שני, גם כשאת מדברת על הפערים במחיר, הם לא כאלה גדולים. בסוף אבסולוטית זה פער של פחית קולה בינינו לבין המתחרים שלנו. אפילו פחות ולקוחות יודעים להעריך. לקוחות יודעים להעריך מה זה שירות, לקוחות יודעים להעריך מה זה מוצר טוב, מוצר אמין. וזה בזק. זה בהתייחס לתשתית.

תומר ראב"ד: אני אתייחס שנייה למלחמה, אבל לפני זה נקודה אחת אילנית. כי דיברת גם על שוק הסלולר וההיסטוריה. מחירי האינטרנט ומחירי שירותי התקשורת בישראל הם מהנמוכים בעולם, לא רק בסלולר, גם בקווי. דיברת על משקולת על משקי הבית. אני לא חושב שהערך שמביא שירותי התקשורת, בזק או מתחרותיה לצרכנים, הם נטל משמעותי על משק הבית מול ההוצאות האחרות שעולות, עם המדד ועם האינפלציה. בשונה מזה. השוק שלנו לא מתנהג ככה. רוב השירותים שלנו רובם ככולם לא צמודים לאינפלציה. והם לא שירותים יקרים בשום מדד השוואתי בכל מדינה בעולם. ואני אוסיף ואגיד על זה, לא שמעתי שביוקר המחיה, באף אחד מהמדדים שאני מכיר, מופיע שוק התקשורת כמקום שהוא יקר לצרכן או יקר בכל קנה מידה או מקום בו המחירים עלו בשנים האחרונות. שתקתי. עברתי למלחמה. פשוט הדלקת אותי.

אילנית שרף: לא, לא, אני רק רוצה לומר משהו. אני מבינה מה שאתם אומרים. אני רק חייבת להגיד, אתם יודעים, הצרכן הישראלי בסופו של דבר, הוא לא משווה את עצמו לצרכן בצרפת או בארה"ב. כי הוא לא יודע מה התעריפים שמה לרוב. ובאמת השאלה אם אתם רואים איזושהי תנועה. זאת אומרת לפי מה שאתם אומרים אתם אפילו לראות תנועה מחברות אחרות של לקוחות

הרגישו נגיד חווייה פחות טובה. זאת אומרת מישהו שעזב אתכם ועבר לסיבים נגיד של פרטנר, הייתה לו חווייה פחות טובה, אז אתם אמורים לראות על פני זמן אפילו תנועה הפוכה. שזה סבבה. אני פשוט רוצה להבין אם אסטרטגית אתם מרגישים בנוח.

תומר ראב"ד: אני אגיד לך איפה הנתון שמשקף את זה למרות שניר המומחה לזה. עצם המעבר המהיר בבזק ובמתחרותיה מנחשת לסיבים, בפרמיום של, לא רק אצל בזק, של 20% פלוס במעבר מנחשת לסיבים, מראה שהצרכן מבין את הערך של שירותי התקשורת. וכנראה זה לא יקר לו. כי כולם עוברים בכל החברות וכולם נהנים מהסיבים ובפרמיה משמעותית שהיא הרבה יותר גדולה מאותה פרמיה של בזק מול מתחרותיה בפרמיה מהנחשת לסיבים. אבל זה דיון ארוך יותר. אבל זה נתון חשוב. מלחמה - שורה תחתונה אנחנו לא רואים השפעה גם אם המלחמה תגרום להשפעה כמעט כזו או אחרת על CapEx וה-OpEx, כתוצאה מפגיעה בתשתיות. נכון שיש פגיעות נקודתיות. אבל הן באמת נקודתיות. רוב הרשת היא תחתית בקווי, ובסלולרי גם אם יש פגיעה נקודתית והיא נדירה, זה לא משהו שתראי שמשפיע על התוצאות ברמת ה-CapEx וה-OpEx. כן יש מוכנות מאוד גבוהה ברמת הקבוצה למלחמה. בשיתוף פעולה עם הרגולטורים ורשויות הביטחון. כולל סבסוד מבורך של משרד התקשורת על הגברת הגנרטורים והאנטנות באתרי הסלולר בצפון. וכלה בכך שיש לנו backup לכל דבר, אנחנו לא צופים, באמת שוק התקשורת באמת מוכן, היה מוכן לפני, הוכחנו את זה ב-7.10, ומוכן מאז ברמה מאוד גבוהה בלי להשפיע על ההוצאות בצורה כזו או אחרת. כמוכן שככל ותהיה פגיעה ברשת החשמל, כל מיני דיבורים בשוק, זה יכול לגרום להפרעות בשוק התקשורת, אבל לא להוצאות של CapEx או OpEx כתוצאה מכך גם אם תהיה אסקלציה. אני אשתוק שוב ואני אעביר לסלולר.

אילן סיגל: לגבי ה-ARPU אילנית. קודם כל נתנו תחזית לטווח הבינוני של ARPU סלולר בין 45 ל-50 שקלים. אנחנו מה שנקרא מגרדים אותו מלמטה ב-44. ועדיין עם השפעות המלחמה. זאת אומרת הרומינג שירד זה נתון של רשות

שדות התעופה, של בערך 30% ירידה בכמות הנוסעים לחו"ל במהלך, בתקופת המלחמה. אז ללא השפעות המלחמה ה-ARPU היה יותר גבוה בצורה יפה. דבר שני, לגבי דור ה-5. אנחנו כרגע ב-50%, אנחנו בחצי הדרך. אנחנו רואים ביקוש יפה מאוד של לקוחות שהוא יציב כבר כמה וכמה רבעונים של בין 60 ל-70 אלף לקוחות שעוברים מהחבילות של דור 4 לחבילות דור 5 וגם הלקוחות החדשים שמצטרפים אלינו, אחוזים ניכרים שלהם הם כבר בדור ה-5. בשבועות הקרובים גם נשיק רשת חדשה, מה שנקרא 5G stand alone חבילות נוספות של 5G עם יותר ערך. וגם הן יהיו מנוע לשדרוגים של לקוחות שירצו לקבל חוויה טובה יותר. אז יש עוד דרך משמעותית לעשות במעבר של לקוחות לחבילות נקרא לזה פרימיום, שמשפיעות על ה-ARPU.

אילנית שרף: תודה רבה.

טובי פישבין: תודה אילנית. שאלה הבאה מלירן לובלין. IBI. היי לירן.

לירן לובלין: אהלן. שתי שאלות ברשותכם. שאלה ראשונה, אולי בהמשך למה שאילנית שאלה על השוק הקווי. בסוף זה נראה שאיפשהו במעבר בין תשתית הנחושת לתשתית הסיבים, בזק מאבדת נתח שוק. עכשיו, אני מבין את הדינמיקה של השוק ואני מבין את זה שאתם פורסים לפחות משקי בית ממשוהו, זאת אומרת השוק הוא שלכם להפסיד בגדול. אני מנסה להבין איפה אתם, כשמסתכלים קדימה איפה אתם רואים את הנתח שוק של בזק בסיבים, אחרי שכולם יסיימו את הפריסה שלהם, זה אוטוטו. ושאלה שנייה. לגבי רגולציה, סגירת רשת הנחושת או האפשרות שאולי תינתן לא לפרוס רשת נחושת לבתים חדשים, מה המשמעות של זה מבחינה כספית לבזק. יש איזושהי מסגרת לזה?

ניר דוד: אוקיי. אהלן. צהריים טובים. אני אחלק את התשובה לשניים. אחד, מה קורה ברשת הסיבים ושתיים, ההשפעה של הסיבים על הנחושת. זה בסך הכל בראייה הכללית מה קורה באחוז נתח שוק של זה. אז ברשת הסיבים הצפי שלנו להגיע ל-40% take-up. שזה take-up ממש גבוה. זה משפיע,

המעבר של לקוחות מהנחושת לסיבים משפיע על ה-ARPU ואנחנו רואים שלמרות שראינו ברבעונים האחרונים ירידה בצמיחה הכללית שלנו, עדיין בהכנסות האינטרנט עלינו וברוחים עלינו. וזה משקף אזור אחד של צמיחה. עכשיו, לגבי הנקודה שאמרת שהאם מיצינו. אם בזק שהיא הסך הכל שממנה מזנבים לקוחות, האם מיצינו את הפוטנציאל שלנו? אז בהחלט לא. אם תעקוב ברבעונים האחרונים מה קרה ברבעון, ברבעון 2, אתה תראה שהמגמה של הנטישה שלנו הולכת ויורדת. וזה מתוך מאמץ שאנחנו עושים גם על לקוחות הסיבים וגם על לקוחות הנחושת. גם לקוחות הנחושת הקיימים, גם שמה אנחנו עושים מאמץ. ואחר האתגרים המשמעותיים של החברה זה נתח שוק. אנחנו מודדים את האחוזה חדירה שלנו באינטרנט. אבל מהרבעון האחרון אנחנו מתעסקים מאוד באסטרטגיה שמתחלקת לשניים. ל-ARPU ולנתח שוק. ואנחנו חושבים שזה גם לא מגיע בסתירה. לפעמים בחברות יש סתירה בין ה-ARPU לבין הנתח שוק. אנחנו בטוחים שלא כי ה-ARPU עולה מהמעבר לסיבים, מהנחושת לסיבים. גם בגלל הגידול ברוחב פס, גם בגלל שאנחנו נותנים שירותי ISP. והנתח שלנו, בגלל השירותים הטובים שלנו והמאמץ שנעשה גם בעולם של הנחושת, אנחנו נראה בשאיפה התמתנות בירידה עד כדי שנוכל גם לאפס את הירידה הזו ולשמור על נתח השוק המשמעותי שלנו בכלל בעולם האינטרנט בישראל.

טובי פישביין: רצית גם לשאול לירן על ההשפעה של הירידה מהנחושת?

לירן לובלין: כן.

ניר דוד: אז אני אתייחס גם להשפעה של הירידה מנחושת. השימוע של משרד

התקשורת מחולק לשלושה חלקים. החלק הראשון שלו מתייחס לבניה חדשה. בבניה חדשה כל שנה אנחנו משקיעים כמה מיליוני שקלים טובים בפיתוח של הבניה החדשה. ולא רק זה, אנחנו גם משקיעים בטכנאים עם סקילים כפולים, גם בנחושת וגם בסיבים. הרבה מאוד overhead מסביב לזה. ברגע שנוכל לתת ללקוחות שירות רק באופטי, אנחנו גם ניתן להם שירות שהוא הרבה יותר טוב כמוצר. וגם השירות על המוצר הזה הוא

יהיה הרבה יותר טוב והעלויות שלנו יפחתו בצורה ניכרת.

לירן לובלין: יש דרך לנסות לכמת לנו את העלויות האלה?  
טובי פישביין: אנחנו עוד לא כימתנו. השימוע פורסם לפני מספר שבועות. ואנחנו עוד בוחנים את כלל ההשפעות שלו. ואנחנו רואים בעין חיובית מן הסתם את ההכוונה של הרגולטור לכיוון של ירידה מרשת הנחושת מחובת האוניברסליות ברשת הנחושת.

לירן לובלין: תודה.

טובי פישביין: תודה לירן. שאלה הבאה מסבינה לוי מלידר.  
סבינה לוי: אהלן. טוב. יש לי כמה שאלות. קודם כל רציתי רק לוודא ששמעתי נכון בהמשך למה שלירן שאל. אז ציינת ניר שאתם שמים במוקד גם את נתח השוק. ואתם רוצים לשאוף לאפס את הירידה בלקוחות. ואני תוהה אם יש פה גם מקום להניח צמיחה. ובהקשר לזה רציתי גם לחדד, אתם מדברים על take-up של 40%. בסופו של דבר אם אני מסתכלת נניח עד סוף העשור, מה היקפי הכיסוי שאתם שואפים להגיע אליהם?

ניר דוד: אז נתייחס רגע לעולם של הצמיחה. אנחנו קודם כל רוצים להפוך את המגמה. ואנחנו כבר רואים שאנחנו ממתנים ואנחנו רואים שאנחנו בכיוון של להפוך את המגמה. וברגע שנייצר את המומנטום אז כל דבר הוא אפשרי. אני לא רוצה להצהיר כאן הצהרות בומבסטיות ואנחנו כנראה ניפגש בעוד רבעון. אבל אני כן אומר שאנחנו הופכים את המגמה ומשקיעים בזה הרבה משאבים פנים-ארגוניים וכשאנחנו משקיעים אז אנחנו גם רוצים לראות תוצאות. השאלה השנייה ששאלת זה מה היקף הכיסוי. אז אנחנו נמצאים ב-2.3 צפונה כבר. והגדרנו לעצמנו יעד של חצי מיליון, להוסיף חצי מיליון השנה. מה שישים אותנו כבר בסוף השנה ל-2.5 במינימום. ואנחנו דוחפים להגיע כמה שיותר מהר, קרי באמצע שנה הבאה ל-90% שהתחייבנו למשרד התקשורת. עכשיו אני אוסיף על זה. אנחנו מסתכלים על אזורי התמרוץ. ומתוך 42 אלף משקי בית שחזרו באזורי התמרוץ, אנחנו עדכנו את משרד התקשורת שאנחנו ניקח את הרוב בצורה רשמית. ועכשיו משרד התקשורת

כנראה שיכניס עוד אזורי תמרוץ כבר בקרוב. אנחנו לא יודעים בדיוק כמה. כנראה שזה באזור 70 אלף. ואנחנו נשקול לקחת גם שמה את המקסימום האפשרי. ככה שאנחנו נגיע לכיסוי המקסימום שחברת בזק יכולה לקחת על עצמה.

סבינה לוי:

אוקיי. תודה. יש לי עוד שאלה שנוגעת להסכמי שיתוף שלכם עם פרטנר. אני גם אשמח להבין מה קורה לגבי הפעימה החמישית של פרטנר שלהבנתי עוד לא מאושר. וגם כשאני בוחנת את ההשפעות האפשריות של העסקה בין פרטנר ל-yes, אז עד כמה, מצד אחד זה מייצר מקור הכנסות ל-yes או עשוי לייצר מקור הכנסות ל-yes פוטנציאלי. מצד שני אני מנסה להבין עד כמה זה משמעותי לרווחיות של yes.

ניר דוד:

אז נחלק את התשובה לשתיים. כל העולם של yes אילן יתייחס. אני אדבר על הפעימה החמישית. פרטנר ממשיכה לעשות שימוש ברשת הסיבים המצוינת של בזק. גם שהיא לא הפעילה עדיין את הפעימה ה-5. משיקוליה שלה. הקצב שלהם לא ירד, הם ממשיכים באותו קצב. אנחנו ממשיכים לתת להם שירות מצוין על התשתית. ומפה גם אני קורא לכל מי שרוצה לקחת חלק ולהשתתף בכל הסכם IRU מול בזק. אז בהחלט מוזמן לעשות כמו פרטנר. אנחנו כמובן נשמח מאוד.

סבינה לוי:

אוקיי. תודה.

אילן סיגל:

היי סבינה. לגבי השאלה על שיתוף הפעולה עם פרטנר ו-yes. קודם כל שיתוף הפעולה הזה כפוף לאישורים שונים. אישור הרשות. זה דבר אחד. דבר שני, הסכם שיתוף הפעולה הזה למעשה מאפשר לכל לקוחות פרטנר ליהנות מהתוכן של yes. זאת אומרת כל הלקוחות של פרטנר, מה שהם מדווחים בכמות המנויים שלהם, ייהנו מהתוכן של yes. פרטנר תיתן את כל נושא השירות, קרי טכנאים, שירות לקוחות, סטרימרים, מענה טכני. זה פרטנר תיתן. לגבי מה זה ייתן ל-yes, גם ברמת ההכנסות וגם ברמת הרווחיות, אנחנו נשאיר את זה פה, אנחנו לא מפרסמים. אבל סך הכל אנחנו מאוד מרוצים מהעסקה.



סבינה לוי: תודה.

טובי פישביין: אני ברשותך, סבינה, רוצה רק לחדד משהו לגבי שאלת הפריסה. בסדר? בוא נבדיל בין השנה לטווח יותר ארוך. עכשיו אנחנו נמצאים ב-2.36 מיליון משקי בית. יש שם נגישות לרשת הסיבים שלנו. אמרנו בתחילת השנה שנגיע ל-2.5 מיליון השנה. הקצב הוא יותר מהיר כמו שניר ציין. אנחנו כנראה נעבור את זה קצת. ובסופו של דבר אנחנו נגיע ל-2.7. כבר כנראה במהלך שנה הבאה, מחצית שנייה של השנה הבאה. ככל שיש המשך התרחבות ובניה במדינת ישראל באזורים שהם לא אזורי תמרוץ, מן הסתם אנחנו נמשיך לפרוס גם לאזורים האלה.

סבינה לוי: תודה רבה.

טובי פישביין: תודה. שאלה הבאה, שאלה נוספת מאילנית שרף.

אילנית שרף: טוב. אני רק רוצה לדייק רגע משהו קטן. וזה בהמשך לשאלה של סבינה. אנחנו היום ניזונים כנראה אחד מהשני. בהקשר של ה-take-up ושל הפריסה, אז אם אני מבינה נכון, עד אמצע שנה הבאה אתם אמורים להגיע ל-2.7 מיליון משקי בית. אם אני מוסיפה לזה עוד 70 אלף באזורי תמרוץ, אז בעצם בלמעלה אנחנו אמורים לראות אתכם בערך ב-1.2 מיליון לקוחות לעומת 1.014 משקי בית היום. זה כמובן בלי לקחת בחשבון את הגידול במשקי הבית. חישוב שלי הוא הגיוני לכם?

טובי פישביין: אני אגיד. אנחנו לא נתנו לאחורונה תחזיות ברמת מספר לקוחות בטווח הארוך. אבל מה שניר אמר, אני חושב זה הדבר החשוב. אנחנו פועלים לשמור על חלקנו ואף להגדיל אותו. צריך להבין משהו. מצד אחד באזורי תמרוץ אנחנו לא יכולים לשמור על מי שרוצה לעבור מנחושת לסיבים. מצד שני, יש פוטנציאל גם בגלל המהירות הפריסה של רשת הסיבים וגם בגלל איכות השירות שאנחנו מספקים, כן להחזיר לעצמנו לקוחות שעזבו אותנו לאורך השנים לפתרונות אלטרנטיביים של מתחרים עם רמות שירות שנופלות מהשירות של בזק.

אילנית שרף: אוקיי. ואם אפשר שאלה נוספת.





- טובי פישביין : בבקשה.
- אילנית שרף : הזכרתם גם בשיחה הקודמת וגם בשיחה הזו, את הנושא של הרגולציה ואת ביטול ההפרדה המבנית. ואם אני הבנתי נכון, אמרתם שיש איזושהי התקדמות חיובית. אפשר קצת להסביר לנו טיפה מעבר, לתת לנו איזושהי הבנה מה זה אומר התקדמות חיובית?
- תומר ראב"ד : אז אמרנו שיש התקדמות משמעותית, לא חיובית. לעומת שנים עברו. בדגש על כך שלעומת ה-5 שנים האחרונות אני חושב שהיה שיח פה ושם, השנה זה נכנס בצורה רשמית לתוכנית העבודה של משרד התקשורת. כתוצאה מכך יש שיח רשמי ומסודר בנושא עם משרד התקשורת ועם רגולטורים בכלל. וזו התקדמות משמעותית מבחינתנו. מעבר לכך, מוקדם להגיד לוחות זמנים או מתווה או כל דבר אחר בנושא הזה. אבל ללא ספק התקדמות. לא אמרנו חיובית.
- אילנית שרף : יכולה להיות איזושהי התנגדות נגיד מצד משרדים אחרים במידה ומשרד התקשורת יחליט לבטל את ההפרדה? זאת אומרת למשל משרד האוצר.
- טובי פישביין : שאלה מצוינת. אנחנו לא מכירים שיש התנגדות לאור השיח הקיים היום. וגם לאור השיח בעבר, גם משרד האוצר וגם רשות התחרות לא הביעו התנגדות עקרונית להסרת ההפרדה המבנית גם בצוות הבין משרדי לפני 5 שנים. החברה הביעה את עמדתה גם אז. משרד התקשורת ציין בזמנו שלא בשלה העת בשוק. וכעת בוחן את זה מחדש בצורה רשמית בדיוק כמו שציינתי.
- אילנית שרף : אוקיי. ואם אפשר שאלה אחרונה להיום. בהקשר של הפצת סטינג פלוס. אני יודעת שזה עדיין משהו שכנראה קשה לנו לכמת אותו, אבל יש אפשרות לתת לנו איזושהו כיוון כדי שנוכל להבין לאן זה יכול להגיע?
- טובי פישביין : מאיזו בחינה? להגיע לאן? השפעה?
- אילנית שרף : השפעה על הדו"חות. בוודאי.
- טובי פישביין : לא, אנחנו עוד לא יכולים להתייחס לזה כרגע.
- טובי פישביין : את יכולה לצאת מנקודת הנחה שאם נחתם הסכם כזה, הסכם מרצון עם צד



שני, אז זה משהו שאמור לתרום ל-yes. יחד עם זאת ציינו שברמת הקבוצה לא צפויה לזה השפעה משמעותית.

טובי פישביין: ל-yes ספציפית זה יתרום.

אילנית שרף: תודה רבה לכם.

טובי פישביין: תודה. אם אין עוד שאלות אני רוצה להודות לכולם על ההשתתפות. כל

שאלה נוספת ניתן לפנות למחלקת קשרי המשקיעים שלנו. ערב נעים לכולם ובטוח.